

株式会社インソース 24年9月期 第1四半期 連結業績説明資料

2024年1月26日(金)



Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved.
「insource」「Leaf」「WEBinsource」の名称及びロゴは
株式会社インソースの登録商標です。

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません

Chap. 01

24年9月期第1四半期 連結業績

Chap. 02

24年9月期第1四半期 事業別業績

参考資料① 会社概要とインソースの特徴

参考資料② 人的資本拡充について

参考資料③ 中期経営計画「Road to Next 2026」

24年9月期第1四半期(23.10-23.12)連結業績

- 売上高は2,870百万円(前年同期比11.0%増)、売上総利益は2,224百万円(前年比13.6%増)、売上総利益率は77.5%(同1.8pt増)、営業利益は1,061百万円(同18.8%増)、営業利益率は37.0%(同2.4pt増)
- 半期計画に対する売上進捗率は48.1%、売上総利益進捗率は47.5%、営業利益進捗率は49.6%
通期計画に対する売上進捗率は22.9%、売上総利益進捗率は22.7%、営業利益進捗率は23.1%

24年9月期第1四半期(23.10-23.12)事業別解説

- 講師派遣型研修事業(売上高1,571百万円、前年同期比12.4%増、通期進捗率25.3%)
民間企業での実施回数増加および収益性の高いDX研修が増加し、売上総利益率が上昇
- 公開講座事業(売上高696百万円、前年同期比10.3%増、通期進捗率22.9%)
対面型研修増加により売上増。1開催当たり受講者数増および自社ビル開催により収益性が改善、ただし実施回数が前年並みとなったため総受講者数は前年比9.9%増にとどまる
- ITサービス事業(売上高286百万円、前年同期比33.8%増、通期進捗率17.6%)
Leafのアクティブユーザーが306万人となり、年間経常収益(ARR)が順調に増加
- その他事業(売上高316百万円、前年同期比8.0%減、通期進捗率19.2%)
売上、利益ともに計画通り推移、eラーニング・動画販売が減少

Chap. 01

24年9月期第1四半期 連結業績



連結損益計算書① 全体



単位(百万円)

	23年9月期 1Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	前年同期比		24年9月期 1H(予想)	1H 進捗率	24年9月期 通期(予想)	通期 進捗率	コメント
			増減値	増減率					
売上高	2,586	2,870	+283	+11.0%	5,970	48.1%	12,530	22.9%	【売上】 講師派遣型研修事業、公開 講座事業、ITサービス事業で 増加
売上総利益	1,957	2,224	+266	+13.6%	4,680	47.5%	9,800	22.7%	
売上総利益率	75.7%	77.5%	-	+1.8pt	78.4%	-	78.2%	-	
販管費	1,064	1,163	+98	+9.3%	2,540	45.8%	5,210	22.3%	【売上総利益】 ・売上に占める民間比率増加 および講師派遣型研修事業、 公開講座事業、ITサービス 事業にて原価改善により売 上総利益率が向上
販管費率	41.1%	40.5%	-	▲0.6pt	42.5%	-	41.6%	-	
総人件費※1	869	929	+59	+6.9%	-	-	4,190	22.2%	
オフィス関連費用※2	38	35	▲3	▲8.4%	-	-	175	20.3%	
事務・通信費	41	54	+12	+30.4%	-	-	210	25.7%	
その他経費	114	144	+29	+25.9%	-	-	635	22.8%	【販管費】 ・その他経費の増加は、対面 営業増加により旅費交通費 が増加したため ・事務・通信費の増加は、デ ジタル営業活動が増加した ため
EBITDA	917	1,086	+169	+18.4%	-	-	4,716	23.0%	
EBITDAマージン	35.5%	37.9%	-	+2.4pt	-	-	37.6%	-	
営業利益	893	1,061	+167	+18.8%	2,140	49.6%	4,590	23.1%	【営業利益率】 販管費率の低下により、2.4pt 増加
営業利益率	34.5%	37.0%	-	+2.4pt	35.8%	-	36.6%	-	
経常利益	891	1,061	+170	+19.2%	2,145	49.5%	4,585	23.2%	
当期純利益	610	726	+116	+19.0%	1,455	49.9%	3,105	23.4%	

※1 「人件費」、「採用・研修・福利厚生費」、「業務委託費」、譲渡制限付株式 (Restricted Stock)をまとめて「総人件費」としています。なお、24年9月期1QのRSは30百万円(前年比+2.7%)です。

※2 「オフィス関連費用」には「地代家賃」、「自社ビルの固定資産税」、「不動産取得税」、「有形固定資産に関する減価償却費」をまとめています

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益



単位(百万円)

		23年9月期 1Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	前年同期比		24年9月期 通期(予想)	進捗率	コメント	
				増減値	増減率				
講師派遣型 研修事業	売上高	1,397	1,571	+173	+12.4%	6,210	25.3%	【売上】 ・売上は前年同期比12.4%増加。DX関連研修および中堅社員研修が増加	
	売上総利益	1,103	1,262	+158	+14.3%	5,020	25.1%		
	売上構成比 54.8% (前期48.9%)	売上総利益率	79.0%	80.3%	-	+1.3pt	80.8%	-	【売上総利益】 ・売上総利益は前年同期比14.3%増、 売上総利益率は同1.3pt改善
		実施回数 単位:回	5,103	5,567	+464	+9.1%	-	-	・民間企業の売上構成比上昇および収益性の高いDX研修の増加により、平均単価が上昇
		オンライン比率	35.1%	26.2%	-	▲8.9pt	-	-	
		DX関連研修	326	432	+106	+32.5%	-	-	
	平均単価 単位:千円	273.9	282.3	+8.3	+3.1%	-	-		
公開講座 事業	売上高	631	696	+64	+10.3%	3,040	22.9%	【売上】 ・売上は前年同期比10.3%増加。管理職研修の受講者数が増加	
	売上総利益	491	557	+65	+13.4%	2,400	23.2%		
	売上構成比 24.3% (前期24.3%)	売上総利益率	77.8%	80.0%	-	+2.2pt	78.9%	-	【売上総利益】 ・売上総利益は前年同期比13.4%増、 売上総利益率は同2.2pt改善
		受講者人数 単位:人	29,954	32,907	+2,953	+9.9%	-	-	・1開催当たりの受講者人数増に加え、 自社ビルでの開催増加により固定費率が低下した結果、収益性が改善
		オンライン比率	81.5%	70.4%	-	▲11.1pt	-	-	
		DX関連研修	3,213	4,148	+935	+29.1%	-	-	
	実施回数 単位:回	2,637	2,709	+72	+2.7%	-	-	・ただし実施回数が前年並みであったため、総受講者数は前年比9.9%増にとどまる	
	1開催当たり受講者数	11.4	12.1	+0.8	+6.9%	-	-		
	平均単価 単位:千円	21.0	21.1	+0.0	+0.4%	-	-		

※ 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「insource」「Leaf」「WEBinsource」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

連結損益計算書② 事業別 売上高・売上総利益



単位(百万円)

		23年9月期 1Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	前年同期比		24年9月期 通期(予想)	進捗率	コメント
				増減値	増減率			
ITサービス 事業	売上高	213	286	+72	+33.8%	1,630	17.6%	【売上】 ・売上は前年同期比33.8%増加 Leaf有料利用組織数は662組織、アク ティブユーザー数は306万人と好調、 年間経常収益(ARR ※1)は878百万 円(同33.1%増)に拡大
	売上総利益	147	207	+59	+40.3%	1,320	15.7%	
売上構成比 10.0% (前期12.1%)	売上総利益率	69.2%	72.5%	-	+3.3pt	81.0%	-	【売上総利益】 ・売上総利益は前年同期比40.3%増、 サーバー運用効率化により売上総利 益率は同3.3pt改善
	Leaf リカーリング (月額収入)	162	211	+49	+30.3%	-	-	
	Leaf カスタマイズ売上	22	27	+5	+23.0%	-	-	※Leafカスタマイズは例年2Q(3月末)、 4Q(9月末)に集中
	ストレスチェック	28	46	+17	+62.1%	-	-	
	Leaf有料利用組織 単位:組織	551	662	+111	+20.1%	-	-	
	アクティブユーザー単位:千人	2,438	3,060	+621	+25.5%	-	-	
その他事業	売上高	343	316	▲27	▲8.0%	1,650	19.2%	【売上】 ・売上は前年同期比8.0%減少、 コロナ禍収束に伴う、eラーニング・動 画販売の減少によるもの
売上構成比 11.0% (前期14.7%)	売上総利益	215	198	▲16	▲7.9%	1,030	19.2%	
	売上総利益率	62.5%	62.6%	-	+0.1pt	62.4%	-	・一方、映像制作ソリューションは動画 制作のカスタマイズが増加
<主な内訳>	動画販売	119	96	▲23	▲19.3%	-	-	
	動画レンタル	12	8	▲3	▲28.2%	-	-	・地方創生サービスは中高生向け起業 体験プログラムの実施が増加
	クラウド型eランSTUDIO	39	39	+0	+1.1%	-	-	
	映像制作ソリューション	4	19	+15	+384.2%	-	-	【売上総利益】 ・売上総利益は前年同期比7.9%減少、 売上総利益率は前年並み
	コンサル・アセスメント	23	35	+11	+49.6%	-	-	
	オンラインセミナー-事務代行	45	51	+6	+13.4%	-	-	
	地方創生サービス	2	13	+11	+487.5%	-	-	
	Webマーケティング	39	46	+6	+15.8%	-	-	

※ 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません ※1 ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月の月間経常収益を12倍して算出
Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「insource」「Leaf」「WEBinsource」の名称及びロゴは株式会社インソースの登録商標です。

配当金および自己株取得、法人税等の支払いにより、現預金および流動負債、純資産が減少

単位(百万円)

	23年9月末 (実績)	24年9月期 1Q末(実績)	前期末比		コメント
			増減値	増減率	
流動資産	5,135	3,842	▲1,293	▲25.2%	・流動資産の減少は現預金の減少による
うち現預金	3,515	2,299	▲1,215	▲34.6%	
固定資産	5,659	5,715	+55	+1.0%	
資産合計	10,795	9,557	▲1,237	▲11.5%	
流動負債	2,822	2,253	▲568	▲20.1%	・流動負債の減少は未払い法人税等の減少による
うち前受金※	850	793	▲56	▲6.7%	・純資産の減少は配当金支払いと自己株取得による
固定負債	43	40	▲2	▲5.7%	
純資産	7,929	7,263	▲666	▲8.4%	
負債・純資産合計	10,795	9,557	▲1,237	▲11.5%	

※ 前受金とは公開講座や動画などのサービスで利用できる人財育成スマートパックの未使用金額

公開講座事業にてデジタルスキル系の他社提携を強化し、コンテンツ数が大幅に増加

	23年9月期 1Q(実績)	23年9月期 (実績)	24年9月期 1Q(実績)	24年9月期累計 (進捗率)	24年9月期 (目標)
WEBinsource新規登録先数 単位:組織 (累計契約数)	608 (19,277)	2,975 (21,644)	620 (22,264)	620 (進捗率25.8%) (前年比+2.0%)	2,400 (24,044)
講師派遣型研修新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	90 (3,884)	362 (4,156)	91 (4,247)	91 (進捗率25.3%)	360 (4,516)
公開講座新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	61 (3,691)	307 (3,937)	267 (4,204)	267 (進捗率133.5%)	200 (4,137)
eラーニング・動画新規コンテンツ数 単位:種類 (累計コンテンツ数)	57 (601)	210 (754)	59 (813)	59 (進捗率23.6%)	250 (1,004)
中核Webページデザイン変更数※1 単位:ページ	-	-	133	133 (進捗率2.7%)	5,000
問合せ数 単位:本	1,499	6,823	1,862	1,862 (進捗率23.3%) (前年比+24.2%)	8,000
講師数※2 単位:人 (前期末比)	309 (▲6)	377 (+62)	395 (+18)	395 (増加進捗率45.0%)	417 (+40)
うちDX講師数※2 単位:人 (前期末比)	63 (▲4)	84 (+17)	95 (+11)	95 (増加進捗率44.0%)	107 (+17)

※1 中核ページデザイン変更数は、1ユーザーあたりの閲覧ページ数増加のため、メインカラム内の内部リンクの表示形式変更を行った数のこと

※2 講師数、DX講師数は各四半期末時点の数字

■コンサルティング、販売提携、リスキリング、健康経営分野強化に着手

	ニュース	事業分野・課題
23年 10月	株式会社インソースコンサルティング（ICO）、 株式会社インソースクリエイティブソリューションズ（ICS）設立	コンサルティング、 コンテンツ開発
	個人向け新ブランド「インソースリスキリング」を立ち上げ～リスキリング支援を本格開始	公開講座、DX
11月	株式会社プラスアルファ・コンサルティングと業務提携 ～公開講座販売、ASPサービス拡充	公開講座、ITサービス
	健康経営推進のためのワークショップ、研修を2本開発 ～「喫煙防止ワークショップ」、「ナッジ理論を活用した健康経営推進研修」	健康経営
	動画教材「社内手続き・圧倒的時間短縮シリーズ」を提供開始 ～年末調整や入退社時の手続き等を動画化、組織に合わせたカスタマイズも対応	動画・eラーニング
12月	LMS「Leaf」アクティブユーザー数 300万人突破	ITサービス
	地方公共団体向け「Leaf LGWAN Learning」提供開始 ～「LGWAN」にて唯一の動画掲載無制限のeラーニングシステム	ITサービス、 動画・eラーニング
	「コンサルタント養成シリーズ」研修を5本開発	コンサルティング、 コンテンツ開発
	株式会社ユーフォリアと業務提携～「健康づくり・労災防止シリーズ」3本を提供開始	健康経営
	「北海道アクティビティガイドのためのATガイディング英語研修」事業者に選定	地方創生
24年 1月	自社ビル4拠点の使用電力を再生エネルギーに転換 ～年間約55%のCO ₂ 削減効果(2023年9月期実績に基づく試算)の見込み	サステナビリティ

■顧客単価向上活動の実施

EB・MM顧客中心に次世代リーダー育成提案、研修体系構築提案、Leaf・その他サービス提案を強化

■地域密着型営業拠点の拡大

23年11月に新宿事業所を開設、好調につき24年2月に立川、千葉にも拠点開設予定、訪問営業を強化

■デジタル営業強化の実施

中核Webページデザイン変更及びダイレクトマーケティングの強化により、24年9月期1Qの問い合わせが前年同期比24.2%増

■代理店拡大

23年11月にプラスアルファ・コンサルティングと提携

■顧客セグメント別 売上規模別社数～9月末に向けて

単位(社)

24年9月期1Q		100千円～	1,000千円～	5,000千円～	10,000千円～	セグメント別目標進捗 (分母は目標数)	
民間企業	EB エンタープライズ	大手企業(5,000名～)	649	272	22	7	
		準大手企業(1,000～4,999名)					10,000千円以上 7/90社
	MM ミッドマーケット ビジネス	中堅企業(300～999名)	388	120	0	1	5,000千円以上 1/70社
		GB グロービジネス	中規模企業(100～299名)	1,299	145	4	0
小・成長企業(～99名)							
計	全セグメント	2,336	537	26	8	基盤顧客 (100千円以上) 2,907/7200社	
官公庁・公的機関	全セグメント	1,032	106	6	2	100千円以上 1,146/2,700組織	

■ 株式会社プラスアルファ・コンサルティング(証券コード:4071)と業務提携締結

社員数1,000名以上の企業を中心に、契約社数1,380社※を突破したタレントマネジメントシステム「タレントパレット」やマーケティング・営業支援システムを提供する株式会社プラスアルファ・コンサルティングと業務提携を締結。双方の顧客へのサービス拡大を図り、連携強化

※2023年9月末時点

■ 連携内容

1. タレントマネジメントシステム「タレントパレット」上で、インソースのコンテンツを販売

タレントパレット導入先を中心に、3,800種類の公開講座、800種類の動画・eラーニング、アセスメント等を販売。タレントパレットからダイレクトにお申込みできるようシステムを連携し、各組織の人材育成をご支援



2. 代理店として「タレントパレット」を販売

アクティブユーザー数300万人を超える当社LMS「Leaf」利用先や、約2万組織の会員専用研修お申込みシステム「WEBinsource」利用先へ、タレントマネジメント「タレントパレット」をはじめ、プラスアルファ・コンサルティングのマーケティング・教育ソリューションを販売

3. 共同プロモーションにより、両社のコンテンツ・システム販売を強化

商品・サービスの販売が最大限促進されるように、両社共同でのセミナーや顧客への提案の実施、商品・サービス開発、および相互送客などの取組みを強化

■ デジタルスキル、健康経営推進コンテンツ開発を強化中

順位	23年9月期		24年9月期 1Q	
	1	コミュニケーション	40本	デジタルスキル
2	デジタルスキル	32本	ビジネススキル	21本
3	ビジネススキル	32本	営業・マーケティング	9本
4	管理職向け	27本	新人・若手向け	8本
5	部下指導・OJT	23本	管理職向け	7本
6	営業・マーケティング	18本	健康経営推進	5本

【デジタルスキル分野を大幅拡充】

- ゼロからのMicrosoft Office研修
- ExcelVBAトレーニング100 シリーズ
- PowerPoint研修～スライド動画作成編
- 初めてのプログラミング体験研修
- Python学院～プログラミング未経験者が業務への活用方法を学ぶ
- 業務効率化のためのChatGPT活用研修
- ITスキル不要のデジタル化推進研修
- 業務改善のためのプログラミング的思考力養成研修
- 商品開発や販売状況把握のためのAI開発入門研修

■ 「日本リスキリングコンソーシアム」へ50講座追加 ～女性やシニア向けのキャリア研修、最新のDXスキルが学べる講座の拡充

キャリア関連追加講座(一部)

- 女性のためのスマートワーク研修～自分らしい働き方で職場に貢献する
- マスターズ(ベテラン世代)研修～好奇心をもって仕事人としての「芸」を磨く

DXスキル関連追加講座(一部)

- ChatGPTのはじめ方研修～触って学び、明日の業務を効率化する(半日間)
- ChatGPT×Pythonプログラミング研修～自動化・データ分析編(5日間)

成果物例

定期券申請金額 (400人分) の目視確認作業を、93.75%削減+自動化



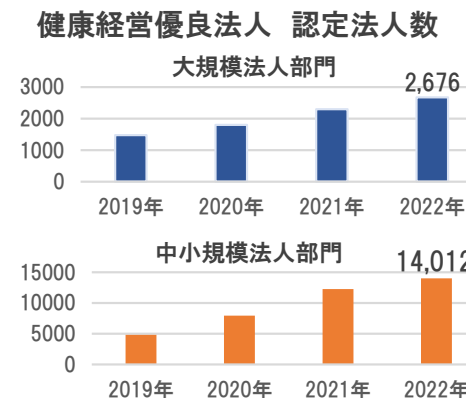
※「日本リスキリングコンソーシアム」は、国や地方自治体、民間企業などが一体となって、地域や性別、年齢に関わらず日本全国のあらゆる人のスキルをアップデートする「リスキリング」に取り組む新たな試み。様々な企業によるトレーニングプログラムの提供や、就職支援、副業・フリーランス・アルバイトなどの幅広い就業機会の提供、スタートアップ企業による就職希望者への採用機会の提供など、パートナーシップの輪を広げることで、全国の人々が学び続ける機会を創出。

■健康経営推進サービスは有望分野～1.6万社が認定取得

- ・従業員の健康増進に取り組む企業が増加し、「健康経営優良法人2023」法人数は大規模法人2,676組織、中小規模法人14,012組織に伸長※
- ・当社は健康経営を推進している企業にアプローチし、各課題に対応したプログラム・ソリューションをご提供
- ・各社の重点課題は、①定期健診管理・従業員の健康データ収集、②二次検診受診率向上、③喫煙率低下、④運動習慣者率向上、⑤生産性向上・労災防止※

※経済産業省「健康・医療新産業協議会 第10回健康投資ワーキンググループ事務局説明資料①」を基に作成
https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/kenko_iryu/kenko_toshi/pdf/010_02_00.pdf

※「JPX日経トピックス400」を含む450社4,424項目の人的資本情報開示を当社にて調査。2023年1月末時点



■健康経営推進の5つの課題に対して、ソリューションを提供

重点課題	インソースが提供するサービス
①定期健診管理、従業員データ収集、自社課題分析	健診結果管理システム「Leafwellness」
②二次検診受診率向上	
③喫煙率低下	喫煙防止ワークショップ
④運動習慣者率向上	各種ワークショップ、健康習慣づくり研修
⑤生産性向上・労災防止	生産性向上研修、労災防止研修



■新作コンテンツを開発

2023年11月 禁煙率向上やナッジ理論を活用した健康推進を目的とした、ワークショップを開発

2023年12月 スポーツ科学の知見をもつ株式会社ユーフォリアの健康づくり・労災防止プログラムを提供開始

※「健康経営」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。

Chap. 02

24年9月期第1四半期 事業別業績推移



単位(百万円)

	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	前年同期比
売上高	2,586	2,617	2,694	2,884	2,870	+283 +11.0%
(前四半期比:QoQ)	(+41)	(+30)	(+77)	(+189)	(▲14)	
売上総利益	1,957	2,026	2,021	2,236	2,224	+266 +13.6%
(前四半期比:QoQ)	(+7)	(+68)	(▲5)	(+215)	(▲11)	
(売上総利益率)	(75.7%)	(77.4%)	(75.0%)	(77.5%)	(77.5%)	(+1.8pt)
営業利益	893	1,036	877	1,133	1,061	+167 +18.8%
(前四半期比:QoQ)	(▲36)	(+143)	(▲159)	(+255)	(▲72)	
(営業利益率)	(34.5%)	(39.6%)	(32.6%)	(39.3%)	(37.0%)	(+2.4pt)
経常利益	891	1,034	878	1,133	1,061	+170 +19.2%
(前四半期比:QoQ)	(▲40)	(+143)	(▲155)	(+254)	(▲71)	
当期純利益	610	707	584	772	726	+116 +19.0%
(前四半期比:QoQ)	(+30)	(+97)	(▲122)	(+188)	(▲46)	

単位(百万円)

	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
売上高	1,397	1,008	1,461	1,406	1,571	+173	+12.4%
(前四半期比:QoQ)	(+135)	(▲389)	(+453)	(▲55)	(+165)		
売上総利益	1,103	808	1,142	1,093	1,262	+158	+14.3%
(前四半期比:QoQ)	(+108)	(▲294)	(+333)	(▲49)	(+168)		
(売上総利益率)	(79.0%)	(80.2%)	(78.2%)	(77.7%)	(80.3%)	(+1.3pt)	
実施回数 単位:回	5,103	3,496	5,220	5,039	5,567	+464	+9.1%
(前四半期比:QoQ)	(+575)	(▲1,607)	(+1,724)	(▲181)	(+528)		
うちオンライン研修	1,791	1,173	921	1,313	1,456	▲335	▲18.7%
(構成比)	(35.1%)	(33.6%)	(17.6%)	(26.1%)	(26.2%)	(▲8.9pt)	
平均単価 単位:千円	273.9	288.5	280.1	279.2	282.3	+8.3	+3.1%
(前四半期比:QoQ)	(▲4.8)	(+14.5)	(▲8.4)	(▲0.9)	(+3.2)		

※ 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

単位(百万円)

	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
売上高	631	553	709	724	696	+64	+10.3%
(前四半期比:QoQ)	(+7)	(▲78)	(+156)	(+15)	(▲28)		
売上総利益	491	401	548	588	557	+65	+13.4%
(前四半期比:QoQ)	(+4)	(▲89)	(+147)	(+39)	(▲31)		
(売上総利益率)	(77.8%)	(72.6%)	(77.4%)	(81.3%)	(80.0%)	(+2.2pt)	
受講者数 単位:人	29,954	25,818	31,008	33,550	32,907	+2,953	+9.9%
(前四半期比:QoQ)	(+1,241)	(▲4,136)	(+5,190)	(+2,542)	(▲643)		
うちオンライン研修	24,418	21,496	19,850	24,230	23,178	▲1,240	▲5.1%
(構成比)	(81.5%)	(83.3%)	(64.0%)	(72.2%)	(70.4%)	(▲11.1pt)	
実施回数 単位:回	2,637	2,707	2,644	2,530	2,709	+72	+2.7%
(前四半期比:QoQ)	(+172)	(+70)	(▲63)	(▲114)	(+179)		
1開催当たり受講者数	11.4	9.5	11.7	13.3	12.1	+0.8	+6.9%
(前四半期比:QoQ)	(▲0.2)	(▲1.9)	(+2.1)	(+1.6)	(▲1.1)		
平均単価 単位:千円	21.0	21.4	22.8	21.5	21.1	+0.0	+0.4%
(前四半期比:QoQ)	(▲0.6)	(+0.1)	(+1.4)	(▲1.3)	(▲0.4)		

※ 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

単位(百万円)

	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
売上高	213	522	240	327	286	+72	+33.8%
(前四半期比:QoQ)	(▲100)	(+308)	(▲282)	(+87)	(▲41)		
<内訳>							
リカーリング売上(月額収入)	162	168	175	193	211	+49	+30.3%
(前四半期比:QoQ)	(+5)	(+5)	(+7)	(+17)	(+18)		
単月※1	55	56	59	67	73	+18	+33.1%
1組織平均単価(単位:千円)	99.6	98.1	97.1	102.8	107.7	+8.1	+8.2%
Leafカスタマイズ売上	22	194	61	106	27	+5	+23.0%
ストレスチェック	28	160	2	27	46	+17	+62.1%
売上総利益※2	147	428	187	266	207	+59	+40.3%
(前四半期比:QoQ)	(▲111)	(+280)	(▲240)	(+79)	(▲59)		
(売上総利益率)	(69.2%)	(82.0%)	(78.1%)	(81.5%)	(72.5%)	(+3.3pt)	

※1 各四半期末月の月額利用料を記載

※2 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません

	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
<月額課金型サービス>							
単位(組織)							
「Leaf」 有料利用組織	551	588	612	638	662	+111	+20.1%
(前四半期比:QoQ)	(+29)	(+37)	(+24)	(+26)	(+24)		
「Leaf」アクティブユーザー数 (単位:千人)	2,438	2,552	2,722	2,895	3,060	+621	+25.5%
(前四半期比:QoQ)	(+326)	(+113)	(+169)	(+173)	(+164)		
人事評価シート Web化サービス導入	168	184	190	201	206	+38	+22.6%
(前四半期比:QoQ)	(+3)	(+16)	(+6)	(+11)	(+5)		
<都度請負型サービス>							
「Leaf」 カスタマイズ案件数	11	54	19	38	15	+4	+36.4%
(前四半期比:QoQ)	(▲41)	(+43)	(▲35)	(+19)	(▲23)		
ストレスチェック 支援サービス納品先数	91	326	13	65	90	▲1	▲1.1%
(前四半期比:QoQ) (単位:組織)	(+20)	(+235)	(▲313)	(+52)	(+25)		

その他事業(ライジング・ネクスト)



単位(百万円)

	23年9月期 1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)	24年9月期 1Q(実績)	前年同期比	
売上高	343	533	283	426	316	▲27	▲8.0%
(前四半期比:QoQ)	(▲1)	(+189)	(▲249)	(+142)	(▲109)		
売上総利益※	215	388	142	287	198	▲16	▲7.9%
(前四半期比:QoQ)	(+5)	(+172)	(▲245)	(+145)	(▲89)		
(売上総利益率)	(62.5%)	(72.8%)	(50.1%)	(67.5%)	(62.6%)	(+0.1pt)	

<主な内訳>

動画買い切り(販売)	売上	119	198	69	84	96	▲23	▲19.3%
	販売本数(単位:本)	538	887	327	345	447	▲91	▲16.9%
動画レンタル	売上	12	10	6	9	8	▲3	▲28.2%
	受講者数(単位:人)	4,028	3,493	3,066	3,542	3,910	▲118	▲2.9%
クラウド型eラーニング 「STUDIO」	売上	39	35	41	37	39	+0	+1.1%
	利用ID数(単位:千ID)	73	79	82	85	86	+13	+18.2%
映像制作ソリューション	売上	4	21	14	21	19	+15	+384.2%
	制作本数(単位:本)	18	23	15	23	40	+22	+122.2%
コンサルティング ・アセスメントサービス	売上	23	35	26	50	35	+11	+49.6%
	利用組織数(単位:組織)	63	70	54	81	88	+25	+39.7%
オンラインセミナー 事務代行	売上	45	54	45	58	51	+6	+13.4%
	利用組織数(単位:組織)	94	86	34	68	75	▲19	▲20.2%
地方創生サービス	売上	2	47	2	99	13	+11	+487.5%
	実施数(単位:件)	3	12	6	15	10	+7	+133.3%
Webマーケティング	売上	39	56	70	55	46	+6	+15.8%

※ 事業別売上総利益については、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けていません



会社名 株式会社インソース (証券コード:6200)
住所(東京本部) 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース道灌山ビル
資本金 800,623千円
設立 2002年11月
代表者/経歴 代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之

1988年三和銀行(現三菱UFJ銀行)に入行。システム開発部門(管理会計、営業、マーケティング)や個人金融部門(新商品開発)を担当。流通業を経て、株式会社インソースを設立し、代表取締役に就任

■ 関連会社について

ミテモ株式会社

- ・地方創生事業
- ・eラーニング事業
- ・ワークショップ・コンサルティング事業
- ・教材制作事業

株式会社らしく

- ・人材紹介事業

株式会社インソースデジタルアカデミー

- ・DX人材養成
(AI/機械学習/RPA活用支援、OA/IT、ビジネススキルアップ)

株式会社インソースマーケティングデザイン

- ・Webプロモーション、HP制作、システム開発

株式会社インソースビジネスレップ

- ・研修運營業務代行

株式会社インソースコンサルティング (23年10月設立)

- ・人事戦略、コンサルティング、専門人材養成

株式会社インソースクリエイティブソリューションズ(23年10月設立)

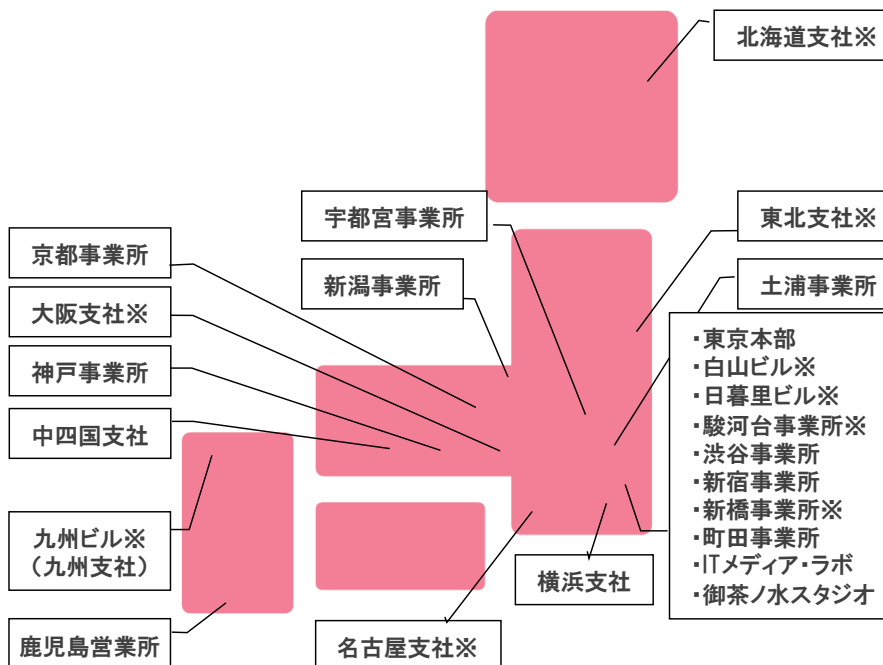
- ・研修コンテンツ・動画制作、HP制作、コンサルティング

■ 拠点数 国内23カ所

※23年12月末時点

※支社併設のセミナールームあり

- ・セミナールーム数 6都市44教室
- ・オンライン研修ブース 113ブース



- 対面研修でもオンライン研修でも「翌日から実践できる」内容で、ワーク・演習中心の構成
- 研修運営のプロセス全体をIT化。高品質・高頻度開催を実現
- 研修に対する高い受講者満足度 … 研修内容評価 **95.9%** / 講師評価 **93.9%** ※23年12月末時点

講師派遣型事業

売上構成 24年9月期1Q 54.8%
23年9月期 48.9%

■ 組織に講師を派遣するオーダーメイド型研修

講師とテキスト開発を分離・IT化

講師 395人 ↔ 営業担当者 253人 ↔ コンテンツ開発クリエイター 128人

顧客ニーズに即応。年間300本以上開発

※23年12月末時点

年間研修実施回数・受講者数
19,322回 622千名

うちオンライン実施回数・受講者数
4,863回 216千名

オーダーメイド研修
講師派遣
INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR
※23年1月～23年12月

公開講座事業

売上構成 24年9月期1Q 24.3%
23年9月期 24.3%

■ 1名から参加できるオープンセミナー型研修

高頻度に全国とオンラインで開催

- ・ 講座は提携先含め4,200種類以上
- ・ タイムリーに新作講座投入
- ・ 「人財育成スマートパック」で最大50%引
- ・ スタートアップから全国展開の大企業まで利用

年間研修実施回数・受講者数
10,590回 123千名

うちオンライン実施回数・受講者数
6,269回 88千名

1名さまから参加できる
公開講座
INSOURCE OPEN SEMINAR
※23年1月～23年12月

ITサービス事業

売上構成 24年9月期1Q 10.0%
23年9月期 12.1%

■ 人事サポートシステム「Leaf」

有料利用組織数・アクティブユーザー数
662組織・306万名 ※23年12月末時点

■ ストレスチェック支援サービス

累計実施組織数・受検者数
2,000組織以上・200万名以上 ※23年6月末時点

Powered by Leaf

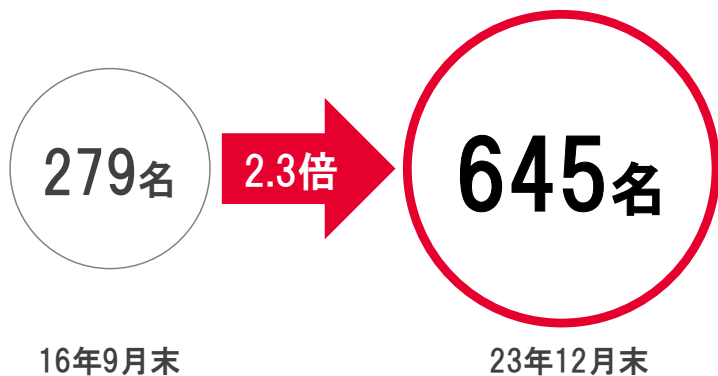
その他事業

売上構成 24年9月期1Q 11.0%
23年9月期 14.7%

- eラーニング・動画販売、映像制作
- コンサルティング/アセスメントサービス
- オンラインセミナー事務代行
- 地方創生サービス
- Webマーケティング支援
- 研修運營業務代行

■ マザーズ上場年度末(16年9月末)と現在の比較

insource 全従業員数



▼多様なスペシャリストが在籍

	16年9月末	23年12月末
営業担当者	83名	253名
コンテンツ開発 クリエイター	88名	128名
ITエンジニア	34名	114名
デザイナー	19名	21名
デジタル マーケター	—	35名
DX担当者	—	33名
バックオフィス	—	34名

講師数

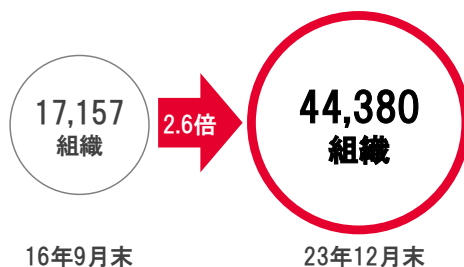


↓ 商品・サービス

資金 ↑ ↓ 還元

お取引先数

※創業以来、当社サービスをご利用いただいたお取引先数



全事業※の規模別売上構成比

	16年 9月期	22年 9月期	23年 9月期
EB エンタープライズ ビジネス (従業員1,000名~)	47.1%	50.6%	49.0%
MM ミッドビジネス (300~999名)	18.0%	15.9%	16.1%
GB グロウビジネス (~299名)	34.8%	33.5%	34.9%

※ 講師派遣型研修事業、公開講座事業、ITサービス事業、その他事業

株主数



機関投資家とのIRミーティング実施数

	21年9月期	22年9月期	23年9月期
総実施数	248	186	217
うち海外投資家との実施	87	67	53

■業種別お取引先数構成比

過去1年間(23年1月～23年12月)に
当社サービスをご利用いただいたお取引先

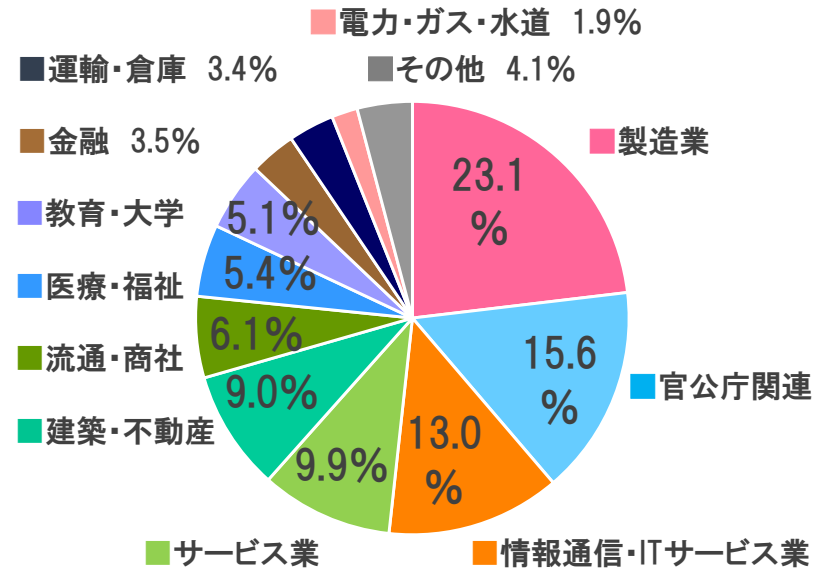
14,802組織

【ご参考】

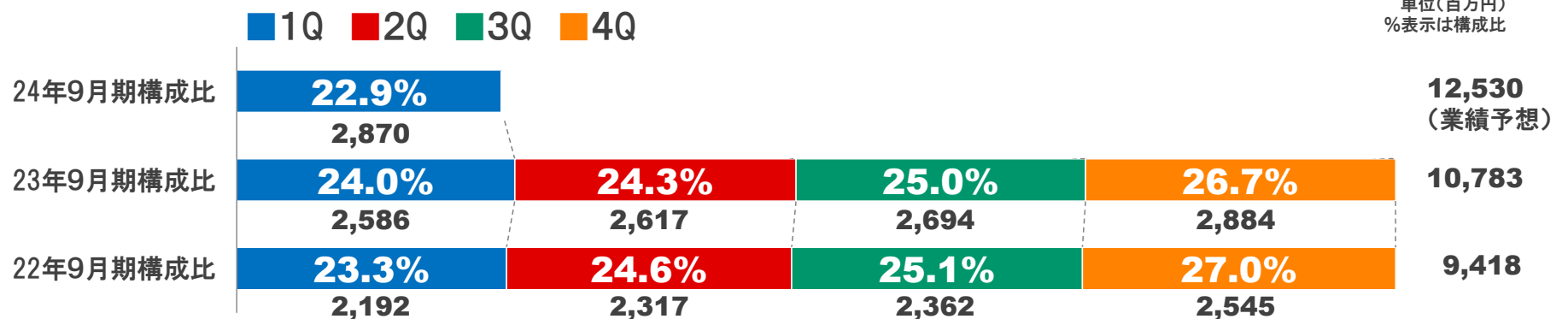
創業以来、当社サービスをご利用いただいたお取引先

44,380組織

過去1年間(23年1月～23年12月)に当社サービスをご利用いただいたお取引先内訳



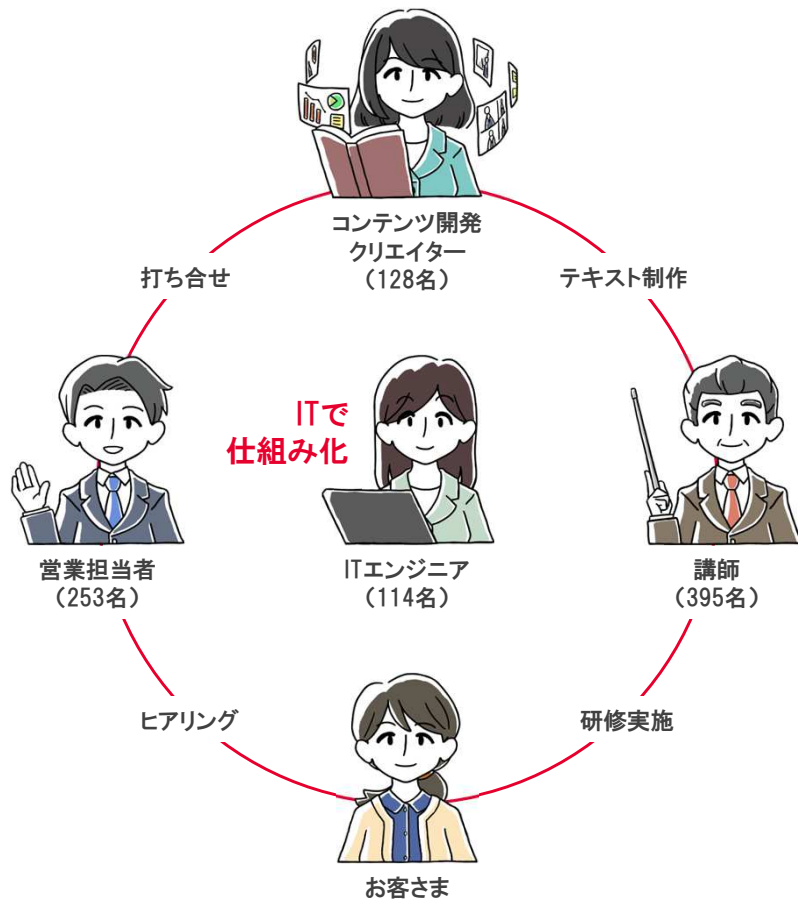
■四半期別売上高の構成比・進捗率



① コンテンツ開発力 ~多様なコンテンツ・サービスを生み出す体制

■IT活用による分業とコンテンツ内製化(研修事業)

それぞれの役割に専念することで、コストダウンと研修のクオリティアップを実現



※23年12月末時点

■多様なコンテンツ・Webサービスを迅速に開発

128名のコンテンツ開発クリエイターと114名のITエンジニアが顧客ニーズ・社会の変化に合わせて新サービスを開発

■コンテンツ数

講師派遣型研修
4,247種類

公開講座型研修
4,204種類

eラーニング・動画
813種類

※23年12月末時点

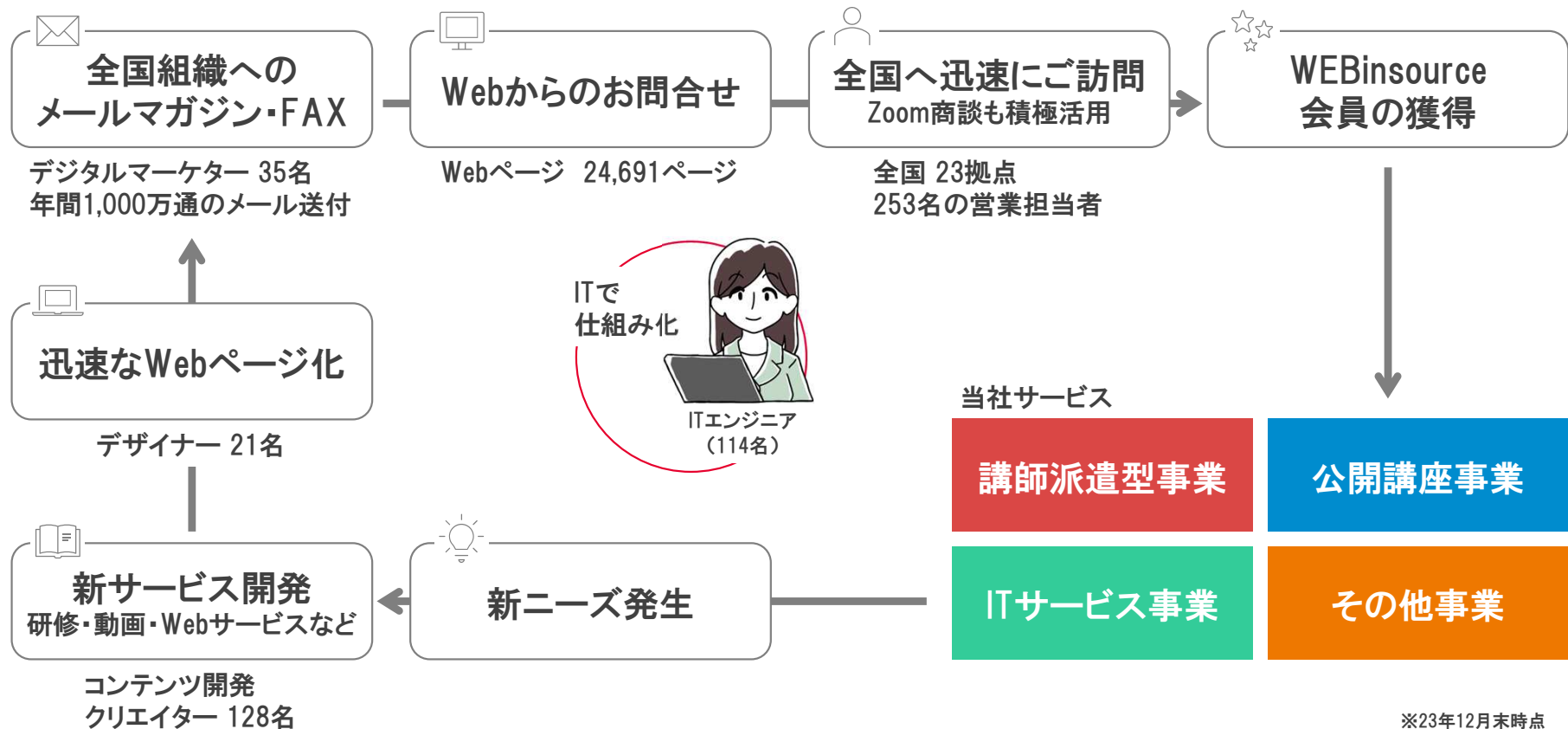
■ジャンル別(一部)

研修テーマ	19年9月期		23年9月期		
	順位	売上構成比	順位	売上構成比	売上増加率
管理職向け	1	21.7%	1	21.8%	+65%
ビジネススキル	2	21.4%	2	18.7%	+44%
新人・若手向け	3	13.1%	3	13.3%	+66%
DX・OA・IT	6	6.4%	4	11.6%	+199%
コミュニケーション・CS	4	12.0%	5	9.1%	+24%
ハラスメント・コンプライアンス	5	7.5%	6	7.9%	+72%
中堅向け	7	4.6%	7	4.8%	+73%
多様性	8	1.9%	8	1.7%	+44%
その他		11.5%		10.9%	+55%
総計		100.0%		100%	+64%

※23年9月末時点

② 営業力 ～人とITを活用した営業展開

インソースのビジネスの流れ～創業以来、営業プロセスで発生したデータを蓄積し、ITで活用する営業DXを継続推進

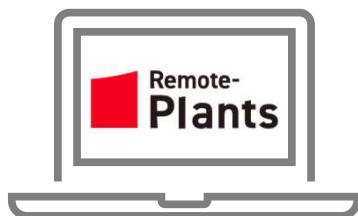


▶ 253名の営業担当者と35名のデジタルマーケターが作る20,000ページ以上のWebが連動し、効率的な営業活動を実現

③ IT力 ～システムの内製化

■ 創業以来、業務効率化のためにシステム化を推進し、一部を外販化

あらゆる情報をデータベース化し、業務を仕組み化



取引先・顧客情報
(交渉記録など)

研修情報
(実施日・費用など)

受講者情報
(お悩み・属性など)

コンテンツ情報
(テキスト・部品など)

講師情報
(プロフィールなど)

アンケート情報
(研修評価など)

顧客情報や研修運営、コンテンツを管理するシステムを開発

■ ECサイトで当社サービスを販売、システム・Webサービスも提供

法人会員サイト「WEBinsource」や動画百貨店等のECサイトで販売

かんたんお申込みシステム



人事サポートシステム「Leaf」を販売



人的資本経営は「Leaf」ファミリーにおまかせ！



Leafファミリー ラインナップ

サービス名称	主なターゲット
Leaf (教育管理・LMS)	EB
Leaf Lightning (eラン特化)	MM/GB
Leaf inorder (動画教材配信)	MM/GB
Leaf Eva (人事評価)	MM/GB
Leaf 人的資本管理	EB
Leaf Management (人事情報管理)	MM/GB
Leaf My STORY (コミュニケーション活性化)	MM/GB
Leaf 企業内大学	EB/MM
Leaf wellness	MM/GB

※EB(エンタープライズビジネス):従業員数1,000名以上企業
MM(ミッドマーケットビジネス):300名~999名
GB(グロウビジネス):299名以下

■方針:ESG+P(Performance:業績)経営を掲げ、ESGと持続的な業績向上を目指す

■評価:MSCI ESG レーティングは「AA」、当社教育事業や社内教育を評価

<実施事項>

■E 自社ビル4拠点の使用電力を再生可能エネルギーに転換 ～年間CO2排出量55%減の見込み

<再エネ電力導入拠点>

再エネ電力導入時期	自社ビル(拠点)名	拠点規模電気使用量(Kwh)	再エネ電力内容
23年9月	インソース九州ビル	104,575	非FIT電源、再エネ指定あり非FIT非化石証書
23年12月	インソース道灌山ビル	108,496	非FIT電源、FIT電源、FIT非化石証書
23年12月	インソース文京ビル	101,789	
23年12月	インソース白山ビル	94,321	

<事業における電力使用量およびCO2排出量>

	単位	20年9月期(基準年)	23年9月期(実績)	23年9月期(仮定※)	30年9月期(目標)
総電力使用量	Mwh	635	754	754	—
再エネ使用量	Mwh	0	6	416	—
再エネ使用比率	%	0	0.9	55.2	—
CO2排出量	t-CO2	280	237	48	140

※自社ビル全拠点にて23年9月期の期初より再エネルギー切替を実施したと仮定した場合

■S 健康経営推進 ～運動習慣と食生活の改善に注力する予定
生理の貧困支援対策 ～24年9月期1Qに4社寄付、8自治体への生理用品提供

■G 23年9月期における取締役会の実効性に関する評価結果 ～22年9月期重点課題の改善が進んだと評価

22年9月期 課題	23年9月期 改善状況
CEO等の後継者計画の策定・運用への主体的な関与及び監督	<ul style="list-style-type: none"> 後継者計画等、経営陣幹部人事に係る事項は、取締役会決議にあたり取締役会から指名報酬委員会への諮問、同委員会での審議及び取締役会への答申を要す。 なお、同委員会は取締役会の決議によって選定された取締役3名以上の委員で構成され、そのうち過半数は独立社外取締役。委員長は独立社外取締役である委員から選定

マテリアリティ及び長期指標

経営理念 あらゆる人が「働く楽しさ・喜び」を実感できる社会をつくる

重点課題	実施事項	KPI	2022年 9月期	2023年 9月期	2030年 9月期	
事業を通じた社会課題解決	①社会人教育を通じた生産性向上 (組織の強化)	研修事業 年間受講者数	640千人	720千人	2,000千人	
	②多様な環境で活躍するための基礎スキル獲得 (個人の力強化)	OA・IT・DX教育受講者数 (公開講座)	11千人	13千人	50千人	
	③個々の人、組織にあわせた学習コンテンツ開発	累計コンテンツ数	3,794種類	4,156種類	5,000種類	
	④教育インフラの提供	ITシステムの提供を通じた生産性向上、公平な教育機会の提供	累計動画コンテンツ数 公開講座 年間開催数 Leafアクティブユーザー数	544種類 8千回 2,112千人	754種類 10千回 2,895千人	1,500種類 15千回 7,000千人
ESG	E 気候変動への対応	事業におけるカーボンニュートラル	Scope1+2	283t-CO2	237t-CO2	140t-CO2
	S 多様な人材の活躍	多様な人材が活躍できる職場の実現	執行役員 女性比率※ 管理職 女性比率	0% 37.8%	0% 37.4%	50% 50%
	S 地域社会とのかかわり	地域社会の課題解決	地方創生案件数 生理貧困支援対策自治体数	24件 46自治体	36件 62自治体	100件 100自治体
	G ガバナンスの強化	経営の多様性確保	取締役会女性比率向上	25%	25%	50%

※2030年目標は今後の経営状況、経営計画の見直し、変更に伴い、変更になる可能性があります。

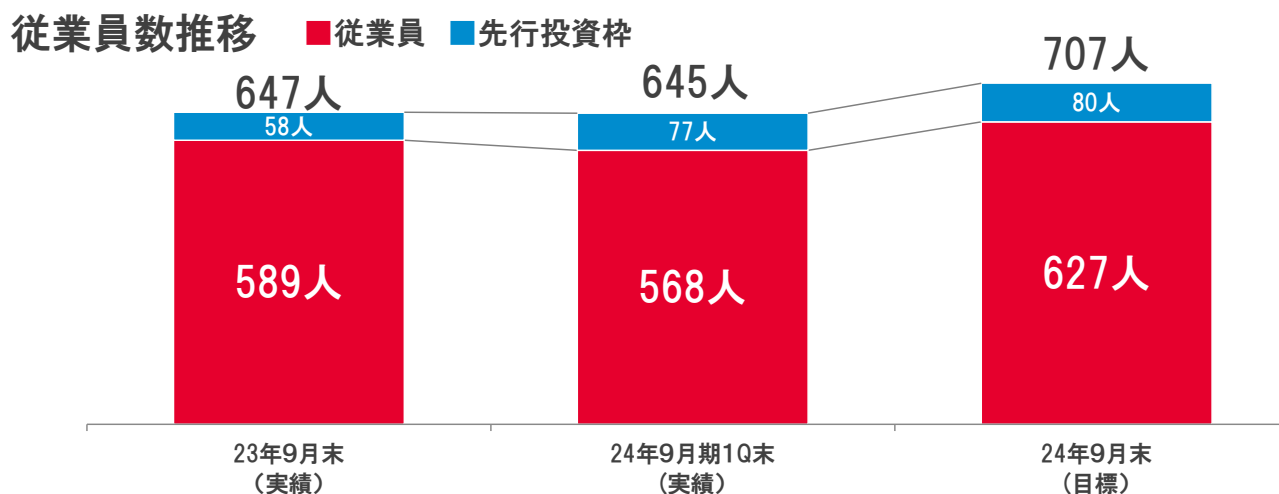
※執行役員女性比率は、取締役兼務社を除く

<参考資料②> 人的資本拡充について



- 24年4月には新卒25名が入社予定
- 新卒入社1年以内、中途入社半年以内の社員を「先行投資枠」と定義
特に新卒についてはDXスキルと営業スキルの両方を持つ新たな中核人材として育成中

連結従業員数	23年9月末 (実績)	24年9月期 1Q末(実績) (前期末比)	達成率 (増加目標比)	24年9月末 (目標) (前期末比)
従業員数※ 単位:人	647	645 (▲2)	-	707 (+60)
うち先行投資枠※ 単位:人	58	77	96.3%	80 (+22)



※ 従業員数は、取締役・監査役、執行役員を含まず。従業員のうち、臨時従業員はパートを含み、アルバイト・派遣社員を除く
 ※ 先行投資枠とは、新卒入社後1年以内、中途入社後6カ月以内の人員を指す

ダイバーシティの状況

■ 従業員のうち女性比率は56.6%、管理職のうち女性比率は37.1%、シニアも多数活躍

■ えるぼし認定で2つ星・くるみん認定を取得※、健康経営優良法人2023に認定

※ えるぼし認定: 女性活躍推進法に基づき、女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況等が優良な企業の認定制度
 くるみん認定: 次世代育成支援対策推進法に基づき、「子育てサポート企業」として一定の基準を満たした企業の認定制度



	合計	うち女性 (比率)
従業員数 ※2	645人	365人 56.6%
管理職	213人	79人 37.1%

<民間企業>
 管理的職業に占める
 女性割合 12.9% ※1
 (令和5年版/出典:内閣府男女共同参画局)

外国出身 ※4	4人	シニア (60才以上)	50人	LGBT	5人	障がいの ある方	12人 障がい者 雇用率 3.18% ※3
---------	----	-------------	-----	------	----	-------------	--------------------------------

<民間企業>
 ・法定雇用率 2.30%
 ・実雇用率 2.25%
 (厚生労働省「令和4年障害者雇用状況の集計結果」)

■ 職種別人員構成(兼務者含む)~多様なスペシャリストが在籍 ※5

コンテンツ開発 クリエイター	128人	営業担当者	253人	ITエンジニア	114人	バック オフィス	34人
デジタル マーケター	35人	DX担当者	33人	デザイナー	21人	サービス 運営	92人

※1 「管理的職業従事者」は、就業者のうち、会社役員、企業の課長担当職以上、管理的公務員等
 ※2 取締役・監査役、執行役員含まない。従業員のうち、臨時従業員はパートを含み、アルバイト・派遣社員を除く
 ※3 インソース単体 ※4 外国出身とは、外国籍の方のこと。外国籍から日本国籍取得の方も含む ※5 職種別人数は兼務者を重複で算出

23年12月末時点、連結

■インソースが重視している人的資本開示項目(一部)

- ・ 業績拡大に直結する1人当たり売上高および営業利益を最重視、推進と改善の両立を継続
- ・ 多様な人材が働きやすい組織づくりを継続し、優秀な人材を安定的に確保するためD,E & Iを推進
- ・ 業績向上意欲醸成とエンゲージメント向上、経営参画意識喚起のため、社員株主を拡大

カテゴリ	項目	21年9月期	22年9月期	23年9月期	備考
業績向上	社員1人当たり売上高(千円)	22,193	24,181	25,225	期中の平均社員数(臨時従業員数は含まず)で算出
業績向上	社員1人当たり営業利益(千円)	7,113	8,645	9,220	期中の平均社員数(臨時従業員数は含まず)で算出
業績向上	「エネルギー」平均点	3.24点	3.24点	3.24点	「エネルギー」とは、強い意志を持ち、困難があっても活動し続けることに価値を見出す力。最大5点。当社サービスの診断テスト“giraffe”を用い算出
業績向上	従業員1人当たりの研修時間	15時間44分	10時間43分	22時間30分	研修、eラーニングの受講総時間(勉強会を除く)
業績向上	DX研修 延べ受講者数	201名	681名	248名	各年度における延べ受講者数
業績向上	従業員の自社サービス経験率	100%	100%	100%	Leafの利用や公開講座・eラーニング受講を踏まえ算出
D,E&I	管理職数 (うち女性比率)	156名 (34.6%)	185名 (37.8%)	211名 (37.4%)	
D,E&I	管理職登用数 (うち女性比率)	43名 (44.2%)	38名 (52.6%)	29名 (48.3%)	期中に非管理職から管理職へ昇格した人数
D,E&I	女性育児休業取得率 男性育児休業取得率	100% 46.2%	100% 92.3%	100% 86.0%	取得率は、期中の取得対象者に占める実際の取得者数の割合
エンゲージメント	社員の自社株保有比率	66.6%	69.6%	72.0%	従業員持株会加入者やRS(譲渡制限付株式報酬)保有者を集計

■ 人的資本経営における企業の課題は「人的資本の価値向上」「人的資本の情報開示」の2つ

■ 開示情報からみる日本企業の主要課題は、5テーマ7項目(当社調べ)

①業績向上 (DX推進・次世代リーダー育成・新規事業)

②D,E&I

※ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

③エンゲージメント

④健康・安全・衛生

⑤ガバナンス

	企業の実施事項	実施事項における想定課題	インソースが提供するサービス ※カスタマイズで独自項目に対応
STEP1	指標の設定	経営戦略に沿った独自性ある指標づくり →企業価値向上につながる指標の検討	コンサルティング 業績と連動する人的資本の分析、調査等
STEP2	開示データの 収集と整理	人的資本開示の簡便化 複数のシステムに点在するデータの集約、 保存、未収集データの収集	Leafファミリー Leaf Management/Leaf人的資本管理/Leaf企業内大学 ＜例＞研修受講時間データの管理、収集
STEP3	人的資本への 投資方針の決定	As is-To be(現状とありたい姿)のギャップ 把握 投資対象となる人材の選抜	アセスメント/Leaf企業内大学 ・giraffe/階層別テスト/エンゲージメント診断等 ・独自アセスメントも開発提供
STEP4	目指す姿に向けた 教育の実施	独自の教育プログラム策定と実施 教育の実施率を高めるためのeラーニング の必要性	研修 (講師派遣型、公開講座、eラーニング・動画等) ・方法、期間、予算等、多様な教育ニーズに対応 ・キャリア教育/DX推進/リーダー育成/ダイバーシティ推進 LMS「Leaf」/Leaf企業内大学
STEP5	教育効果の測定と 開示指標への反映	求められる教育が独自であるため、効果測 定もオリジナルである必要性	アセスメント/Leaf企業内大学 施策内容により、STEP2～3と同じ計測方法を用いて過去と比較

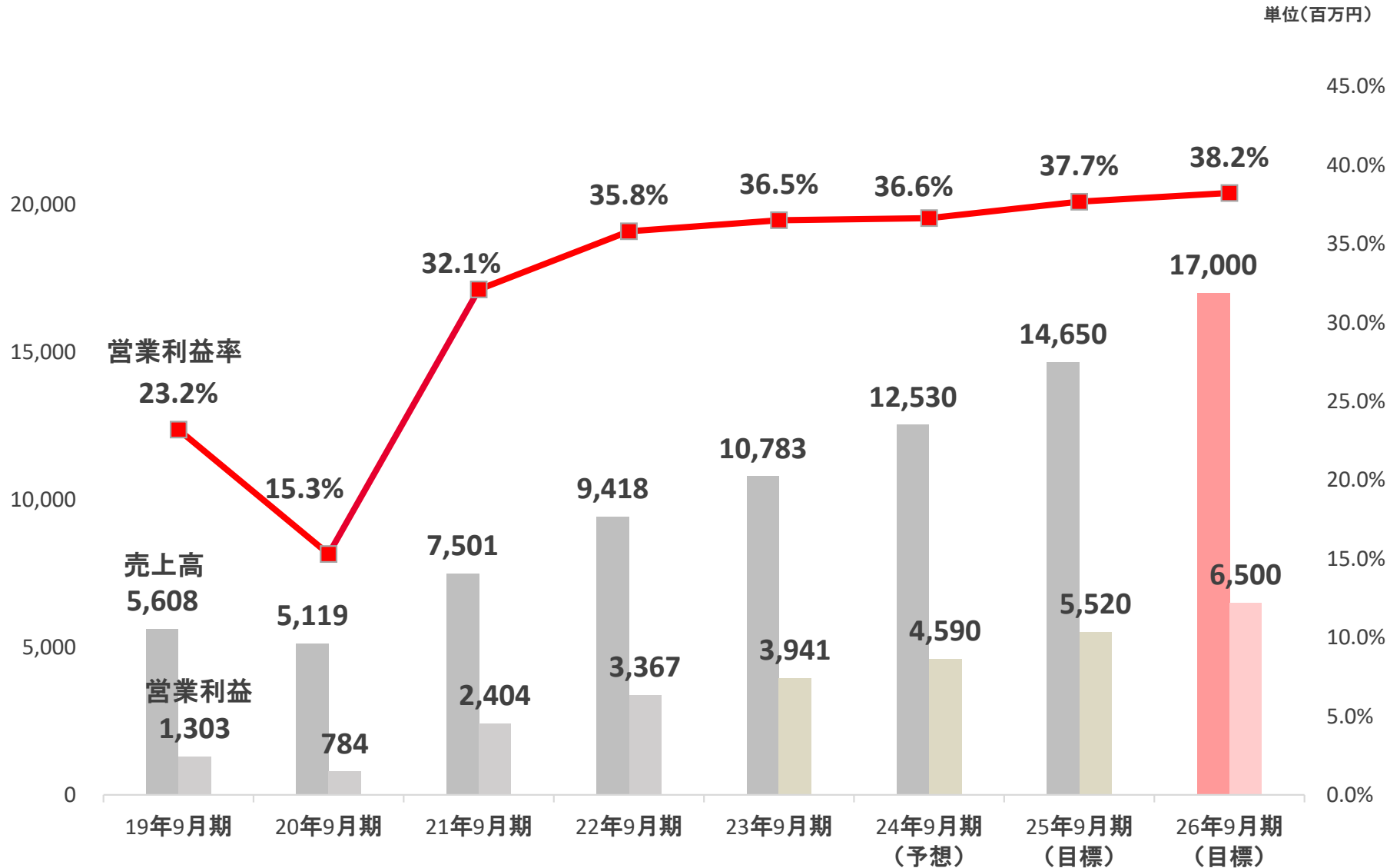
<参考資料③>

24年9月期計画 及び 中期経営計画「Road to Next 2026」



中期経営計画「Road to Next 2026」～連結業績推移

本中計では26年9月期に売上高17,000百万円、営業利益6,500百万円、営業利益率38.2%を目指す



基本方針

- 日本最大級の研修ラインナップ数を誇る、コンテンツIPを中核に成長
- 対象顧客の幅を人事の教育部門以外に拡大
- 高成長かつ営業利益率33%以上を継続。26年9月期は売上高17,000百万円、CAGR 16.4%、営業利益6,500百万円を目指す

重点施策

1. 企業の様々な経営課題に幅広く対応し、1社当たり売上を拡大

人的資本経営、採用強化、DX推進、営業強化、経営力強化(上場支援)等、人事の教育部門以外を対象としたコンテンツIP開発と営業を強化

2. コンテンツIPの価値最大化に向け、多重活用とデリバリーを強化し顧客数増加

- ① 自社営業チャンネルに加えて提携先チャンネルの確保を加速し、顧客へのデリバリーを強化
- ② 多重活用や多言語化による海外展開を実施

3. 新規成長分野『ライジング・ネクスト』の開発・販売促進を継続

- ① 既存サービスの販促とさらなる新規成長分野の開発を実施
- ② リスキリングニーズへの対応等、個人向けサービス提供を本格化

■時代のニーズに合わせて年間300本以上の開発を継続

年度	20年9月期	21年9月期	22年9月期	23年9月期	24年9月期以降
社会情勢	新型コロナウイルスの感染拡大	引き続き新型コロナによる活動制限が続く	「骨太方針2022」により人的資本経営の推進が加速	生成AIの登場 地方創生の本格化 コロナ禍収束	デジタル活用のさらなる進展 働き方の多様化と人材の流動化 健康経営の進展
開発強化テーマ	・テレワーク対応 ・危機対応マネジメント	・DX推進 ・動画コンテンツ拡充	・企業規模別開発 ・世代別キャリア開発	・職場勤務への回帰 ・対面営業の再強化	・リスクリング(DX)需要の本格化対応 ・多言語対応の強化
開発総数	319本	321本	333本	362本	年間360本以上
開発プログラム例	<ul style="list-style-type: none"> ・テレワークでの部下指導研修 ・オンライン商談研修 ・内定者オンラインセミナー 	<ul style="list-style-type: none"> ・システムエンジニア向け極意シリーズ ・偉人に学ぶシリーズ ・動画で学ぶOffice®シリーズ 	<ul style="list-style-type: none"> ・大企業向け研修 ・成長企業向け研修 ・(世代別)壁を乗り越える研修 	<ul style="list-style-type: none"> ・ChatGPT活用 ・人格の陶冶シリーズ ・新任管理職シリーズ ・内気な人のためのシリーズ 	<ul style="list-style-type: none"> ・個人向けリスクリングニーズに即したDXプログラムの拡大 ・業界別、職種別プログラムの強化 ・健康経営増進プログラムの拡大 ・地域大国向け多言語対応の強化

■各年度におけるジャンル別開発数のベスト5

順位	20年9月期		21年9月期		22年9月期		23年9月期	
1	テレワーク・コロナ対策	42本	デジタルスキル	47本	ビジネススキル	43本	コミュニケーション	40本
2	管理職向け	33本	営業職向け	44本	コミュニケーション	38本	デジタルスキル	32本
3	コミュニケーション	31本	管理職向け	32本	キャリア・モチベーション	36本	ビジネススキル	32本
4	デジタルスキル	23本	部下指導・OJT	22本	管理職向け	32本	管理職向け	27本
5	内定者向け	23本	コンプライアンス	19本	デジタルスキル	30本	部下指導・OJT	23本

オーダーメイド研修

講師派遣

INSOURCE CUSTOM MADE SEMINAR

1名さまから参加できる

公開講座

INSOURCE OPEN SEMINAR

動画百貨店
DOUGA HYAKKATEN

■ サービス提供先を拡大しコンテンツIP開発をさらに増強
 対象顧客の幅を人事の教育部門以外の企業組織全体、行政、個人に広げ、コンテンツIP開発の幅を人材育成以外に拡大

ターゲット	企業・組織の人事部門				企業・組織の経営企画・営業企画部門			行政	個人
課題	人材育成	人事・評価	労務・福利厚生	採用	DX推進	営業力強化	経営力強化	地方創生	リスクリン
インソースグループの提供サービス	①研修・eラン・アセスメント ・階層別 ・コミュニケーション ・生産性向上 ・キャリア	①研修・eラン・アセスメント ・評価者向け ・目標管理 ・面談	①研修・eラン・アセスメント ・ハラスメント ・健康経営 ・労務管理	①研修・eラン・アセスメント ・内定者向け	①研修・eラン・アセスメント ・Excel, PPT ・Python ・DX理解 ・プロマネ	①研修・eラン・アセスメント ・営業 ・マーケティング ・CS向上	①研修・eラン・アセスメント ・経営人材育成 ・女性活躍推進	②地方創生	③学習支援・キャリア支援 ・OAスキル ・ChatGPT ・プログラミング
	①HR Tech ・Leaf ・Leaf企業内大学 ・STUDIO	①HR Tech ・評価シート ・Web化 ・LeafEva	①HR Tech ・ストレスチェック ・Leaf wellness	②採用サイト制作 ②人材紹介	②コンサル DX推進・営業戦略・経営戦略(中期経営計画)			②Webマーケティング支援 ・ECサイト ・デジタル営業	③上場支援、IR支援
	②コンサル 人的資本経営実現に向けた包括支援(価値向上と情報開示)								
	②コンサル ・教育体系構築	②コンサル ・評価制度構築							

①:現在の主力事業 ②:ライジング・ネクスト ③:今後本格的に開発提供予定



経営基盤(コンテンツ開発力・営業力・システム開発力+社内人的資本)を強化し実現

24年9月期 重点強化 テーマ	1 マーケティング <ul style="list-style-type: none"> 企業規模・業界以外に顧客特性セグメントを設定 セグメントごとに営業・販促手法を多様化 販売提携先確保と連携強化 	2 コンサルティング 人的資本経営やリスクリング、次世代リーダー育成などの経営課題に対し、顧客に伴走して中長期的かつ総合的に支援	3 採用と教育 <ul style="list-style-type: none"> マーケティング、コンサルティング、プロジェクトマネジメント、デジタル活用の4分野を徹底教育 エリア限定採用を積極実施
コンテンツ開発	<ul style="list-style-type: none"> 顧客特性に合わせた商品開発 オーナー企業、伝統企業、先進企業等 個人向けサービス(リスクリング) 	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成にとどまらずに、企業・行政・個人の課題を総合的に解決する新サービスを開発 	<ul style="list-style-type: none"> 23年10月ICSを設立、九州エリアの高度専門人材確保。中途入社だけでなく25年卒から新卒者も確保へ
営業	<ul style="list-style-type: none"> 顧客特性に合わせた営業活動とダイレクトマーケティング 他社提携し販売チャネルを拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 23年10月ICOを設立、インソース執行役員メンバーを中心にコンサルティング案件専門営業部隊を発足 単発・単年度で終わらない体系的・包括的な提案営業強化 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング営業担当者の中途採用を強化 首都圏、関西圏でフロント営業担当者を採用 エリア限定採用 Z世代の地元志向に対応
システム開発	<ul style="list-style-type: none"> 営業担当者用CRM改修 データ整備機能と情報量を拡充 ダイレクトマーケティング機能強化 他社提携によるAPI連携開発 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング提案作成自動化 顧客の教育体系に合わせた公開講座選定システムから開始 	<ul style="list-style-type: none"> IMD所在地の宇都宮エリアでエンジニアを採用 Z世代の地元志向に対応
社内人的資本	<ul style="list-style-type: none"> 顧客特性に関する知識教育 ターゲットリスト作成スキル教育 インサイドセールスの人員増とスキル強化 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング提案スキル教育 コンサルティングのフレームワーク、資料作成等の基礎スキル強化 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトマネジメント力、デジタル活用力を全社共通教育に選定 「Leaf企業内大学」を活用し弱点強化～部門ごとにアセスメントを実施し、結果に基づく推奨公開講座を受講

■事業別売上目標と重点施策

単位(百万円)

事業名称	23年9月期 実績	24年9月期 予想	25年9月期 目標	26年9月期 目標	重点施策
全体 (前年比) CAGR:16.4%	10,783 (+14.5%)	12,530 (+16.2%)	14,650 (+16.9%)	17,000 (+16.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の様々な経営課題に幅広く対応し、1社当たり売上を拡大 ・コンテンツIPの価値最大化に向け、多重活用とデリバリーを強化し顧客数増加 ・新規成長分野『ライジング・ネクスト』の開発・販売促進を継続
講師派遣型研修 事業 (前年比) CAGR:17.2%	5,275 (+13.1%)	6,210 (+17.7%)	7,300 (+17.6%)	8,500 (+16.4%)	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティングを強化し1社当たり売上高の向上を重視 ・営業人員拡充と教育を継続強化
公開講座事業 (前年比) CAGR:16.0%	2,617 (18.0%)	3,040 (+16.1%)	3,530 (+16.1%)	4,090 (+15.9%)	<ul style="list-style-type: none"> ・リスクリング需要に合わせた個人向けセールスを本格化 ・代理店販売強化のため提携先を確保
研修事業 うちDX関連(※1) (前年比) CAGR:34.9%	920 (+34.5%)	1,380 (+49.9%)	1,800 (+30.0%)	2,320 (+30.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ・対象顧客の拡大と商品開発強化 中堅・成長企業、個人(リスクリング)、ChatGPTやPython活用等
ITサービス事業 (前年比) CAGR:17.8%	1,304 (+8.9%)	1,630 (+25.0%)	1,870 (+14.7%)	2,130 (+13.9%)	<ul style="list-style-type: none"> ・全11種のLeafシリーズを適切な対象顧客に訴求、新規案件獲得を強化 ・23年9月期発売の新シリーズの機能追加や新料金プラン追加 ・306万人(※2)越えの既存ユーザーのLTV向上
その他事業 (前年比) CAGR:12.8%	1,586 (+18.7%)	1,650 (+3.9%)	1,950 (+18.2%)	2,280 (+16.9%)	<ul style="list-style-type: none"> ・地方創生 ～中小企業支援実績の横展開、観光DX領域等の開発 ・オンライン支援 ～新規民間案件獲得と既存顧客へのコンサル ・Webマーケティング ～サイト制作・システム開発事業を拡大 ・人材紹介 ～受注率向上と高報酬単価・限定求人確保の循環強化 ・コンサルティング ～コンサル領域と専門人材養成講座の開発

※1 講師派遣型研修および公開講座のうち、DX関連研修。実績の再計算および目標の再設定を行っています。 ※2 2023年12月末時点

■ 社会人教育市場 ～引き続き成長余地は大きい

- 市場規模は23年 3,200億円、26年 4,000億円以上と想定※1
うちDX研修市場規模は23年 350億円、26年 400億円と想定※2
- 市場シェアは現在約2%であり、今後とも成長余地は大きい

■ 人事部門のIT化市場 ～市場拡大が期待できる

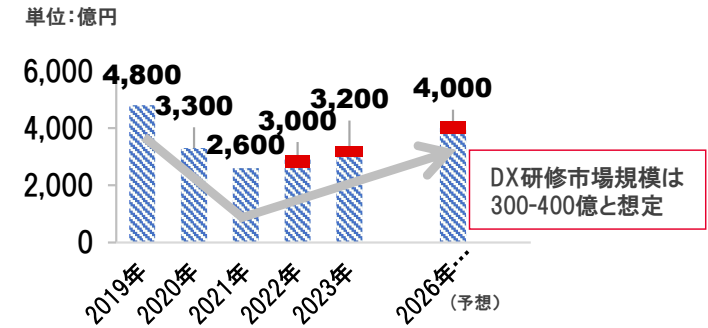
- 市場規模は22年 2,400億円、27年 4,400億円※3と想定
- 今後、人的資本の価値向上および情報開示への事務改善に対するニーズが大きく高まると考えられる
- 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の23年9月期売上は13億円であり、成長の余地が大きい

■ 地方創生関連国家予算 ～政府は地方創生事業を推進

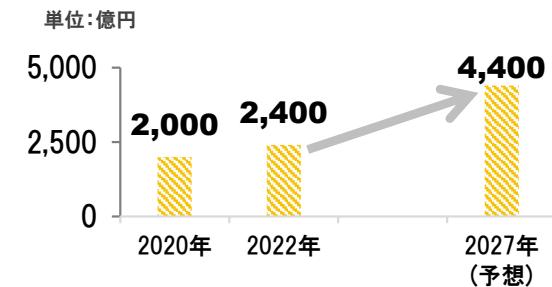
- 地方創生関連国家予算は23年 1.7兆円※4、今後も続くものと想定
- 中小企業の経営支援、観光振興支援、起業促進など、今後、地域に持続可能で発展的な経済循環を生み出すための具体的な支援や人材育成が求められると考えられる

※1 厚生労働省「能力開発基本調査」、総務省「労働力調査」等を基に、当社にて算出
 ※2 情報処理推進機構(IPA)「デジタル・トランスフォーメーション(DX)推進に向けた企業とIT人材の実態調査」総務省「経済センサス-活動調査」等から当社にて算出
 ※3 総務省及び経済産業省「情報通信業基本調査」を基に当社にて算出
 ※4 内閣府地方創生推進事務局ホームページ内、「地方創生予算」を基に、当社にて算出

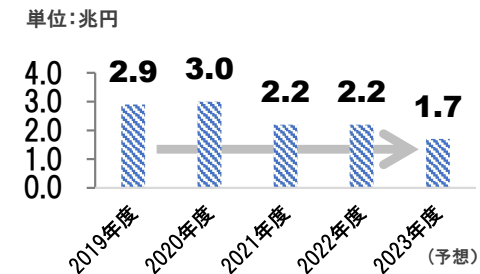
研修市場規模予想



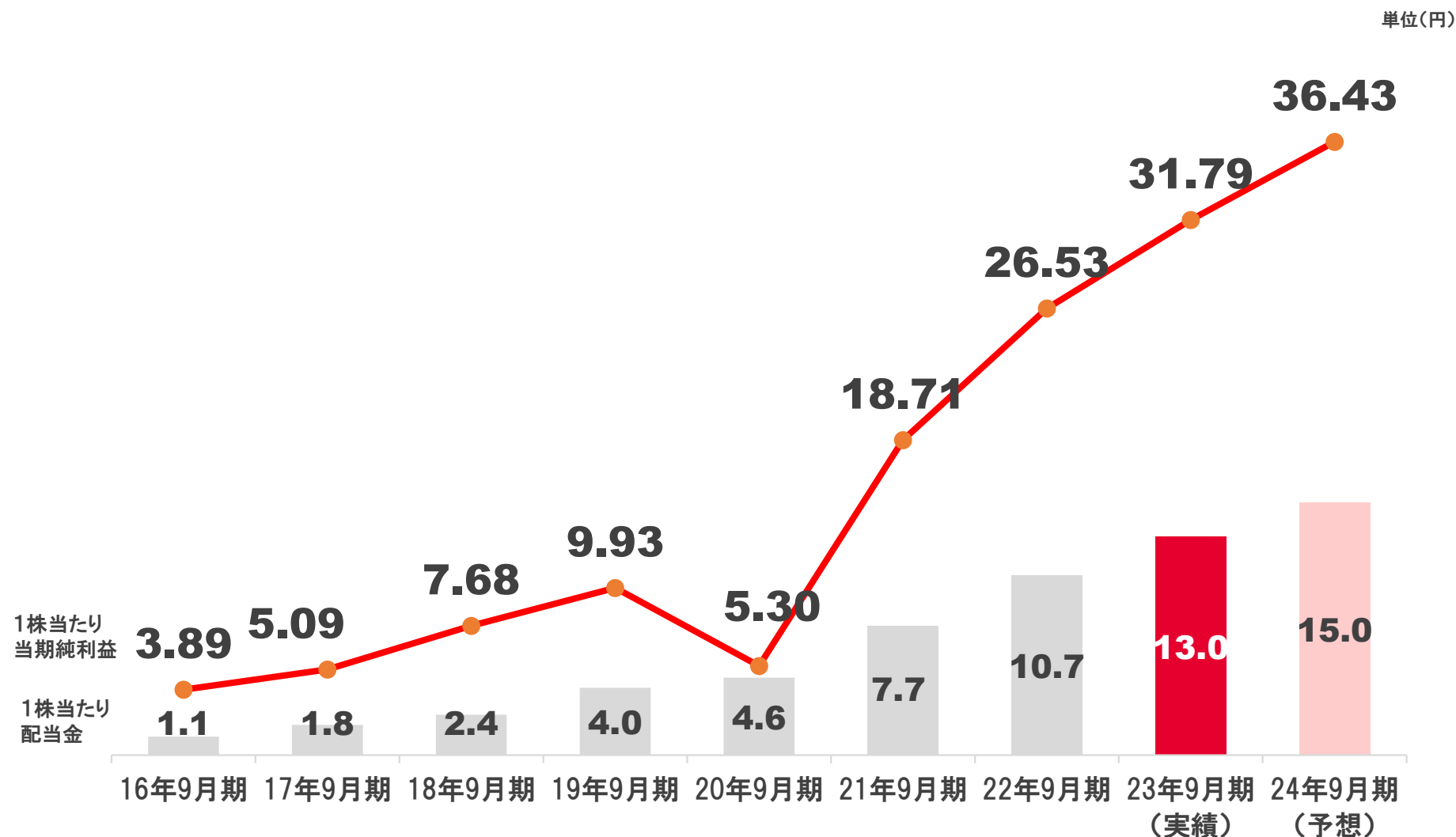
人事部門IT化市場規模予想



地方創生関連国家予算



- 配当性向40%を目途に、業績に連動した配当を実施
- 24年9月期の1株当たり配当金は、新規上場した16年9月期の15.0倍を予定



(注)当社は、2018年5月1日、2019年9月1日、2021年1月1日、2023年1月1日に株式分割を行っております。
1株当たり当期純利益、1株当たり配当金は、当株式分割を反映しております。